永達二〇一六業績大賽處經理組冠軍

張文瀚 打造鑽石人才學

秉持「唯有鑽石才可以切割鑽石」的信念，永達保險經紀人業務籌備協理張文瀚不斷精進學習，打造鑽石人才，再藉由鑽石人才成就組織榮耀。

文／洪詩茵　攝影／楊樹山

大著「讓家人過好日子」的初衷與誓願，張文瀚走在保險路上一往無前，從個人行銷戰將到組織的領航者，他以超高嚴謹的律己精神，以身作則扮演好自己的階段性角色，演而優則導，榮膺「永達二〇一六業績大賽業務處經理組第一名」。

莫忘初衷 一步一腳印

在成為頂尖保險業務之前，張文瀚做過雕刻玻璃學徒、電子外銷業務員，更曾協助父親創業，親眼看著父親的事業從無到有，繼而從有到無，慘澹收場，更因此暗中許下「讓家人過好日子」的誓願。受到快樂做保險的當時女友、現在妻子呂美穎業務區經理影響，張文瀚投身保險業，意外為自己人生打造一條康莊大道，成就生命中的無限可能。

回想初入保險業，張文瀚也曾屢遭挫折，但做業務面對拒絕是常態，他引用郭台銘名言：「沒有失敗就沒有成功，沒有連續性的失敗，這個成功是不夠堅實的！」所以，他從陌生開發做起，一步一腳印踏實經營，用心舉辦活動，凝聚同屬性客戶，藉此增值人脈資源。

挑戰保險新頁 順勢而為

成為永達人，是在張文瀚發覺舊有傳統保險市場已趨飽和，並尋思未來突破點的時候。透過貴人呂貞萩業務協理的引薦，張文瀚接觸到退休理財規劃、資產保全及傳承規劃等截然不同的嶄新思維與市場，並且發現保險經紀人客觀的超然地位，可站在客戶立場為他們挑選最有利的商品，因此，張文瀚沒有任何遲疑地轉戰永達，並且年年達成 MDRT 證明自己的實力。

有鑑於壽險事業發展就兩件事，一是行銷、一是增員，秉持黃素英業務副

張文瀚 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理
保險資歷：18 年
得獎經歷：
2017 年中國之星 CMF 主管組鑽星獎
2016 年 年度業績大賽業務處經理組第一名
2013 ～ 2016 年國際華人龍獎 IDA 主管組
2004 ～ 2015 年美國 MDRT 百萬圓桌會員
中國理財規劃師（CCFP）

成功座右銘：打造鑽石平台，唯有鑽石才能切割鑽石！

總「成功可以被複製，有本事不怕沒人跟！」的箴言，張文瀚不斷提升能力創造好業績之餘，更勇於挑戰組織發展，以實際行動為領導原則，獨創「主動式領導」，因材施教，善用每位夥伴的個人特質，推動相互支援，並跟隨公司的腳步，深耕經營。他深深認同高志斌教授名言：「人生沒有逆轉勝，只有順勢而為，吹什麼風就拉什麼帆！」並以此勉勵夥伴：「做，就對了！」

持續堅持 創造超凡未來

行銷與組織發展最快速、有效的方法為何？張文瀚表示：「『我的方法都是無效的，只是無效的做久了就會變有效！』這也是素英業務副總常說的一句話，更讓我體會『快就是慢！慢就是快！』的涵義。」他並分享，行銷要像老鷹，只要出門就一定要有收穫；而組織發展則要縮小自己，把自己從大獅子變小貓咪，將榮耀與掌聲留給夥伴，「業務菁英都是大老鷹，要順著他們的毛摸，以服務代替管理，包容缺點、激發優點，不要跟夥伴比較能力，要比氣度、比胸懷、比肩膀。」

身為永達人是幸運的，因為「努力＋能力」不如「環境＋機會」，永達的平台價值超乎想像，能將平凡變成非凡，更能將非凡昇華到超凡。在文瀚體系，每二位就有一位MDRT，落實精兵精將制，當然，團隊運作更是重要，在這快速變動的年代，發展組織必須秉持「英雄淡出、團隊勝出」的原則，不斷創造自己與團隊的高度競爭力才能嶄露頭角，創造不平凡的未來。

挑戰新市場 複製成功

演而優則導，站穩台灣、西進大陸發展組織的張文瀚坦言，剛到大陸兩週，就曾萌生回台灣的念頭，但歷經三、四個月的沉潛觀察，看到其他單位的成功，讓他對未來發展愈來愈具信心。大陸市場大、人才多，保險覆蓋率不到一〇%，這麼大的發展空間，只要堅持以永達平台「複製成功」，未來絕對精彩可期！他以一首詩「手把秧苗插滿田，低頭看見水中天，六根清淨皆為空，退後原來是向前。」勉勵自己，任何事情的發生都是未來的養分，秉持初衷、不怕艱難地向前邁進。

展望二〇一七年，抱著「唯有鑽石才可以切割鑽石」的信念，張文瀚期望藉由成功者的經驗持續複製出更多優秀人才，讓每位夥伴都能站在MDRT的殿堂，並且邁向「保險企業家」，享受榮耀、享受人生！